

证券代码：002976

证券简称：瑞玛精密

苏州瑞玛精密工业股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2022-005

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他：
参与单位名称及人员姓名	王奕红 天风证券股份有限公司通信行业分析师 袁昊 天风证券股份有限公司财富管理总部 王兆祥 国泰基金管理有限公司 徐毅梁 国泰基金管理有限公司 于腾达 国泰基金管理有限公司
时间	2022年5月24日 10:00-11:00
地点	线上交流（腾讯会议）
上市公司接待人员姓名	董事、副总经理、财务总监及董事会秘书方友平 证券事务代表刘薇
投资者关系活动主要内容介绍	1、请董秘简要介绍公司业务情况。 答：公司定位于精密智能制造，主要生产汽车及新能源汽车、移动通讯、电子电气等领域的精密结构件与部件集成及前述精密结构件产品相关的精密模具等，同时，为客户提供系统化平台解决方案。公司主要产品有：（1）精密结构件，主要包含：汽车及新能源汽车安全系统、动力系统、汽车电子、智能座舱系统（座椅、悬挂系统、汽车天窗）、新能源电池包用金属冲压部件，并已具备部分产品总成能力；谐振器、低通、盖板、铆钉等4G/5G射频类通讯用金属冲压部件；系列规格的螺栓、螺母等精密紧固系统部件；通讯设备射频器件等。（2）通讯设备，主要包含：4G/5G移动通信滤波器、

天线，5G 波导介质滤波器等。（3）精密模具。

2、公司 2021 年度哪块业务增长比较迅速？

答：（1）就增速来看，2021 年营收增长幅度最大的是通讯设备产品，实现营业收入 4,537.80 万元，同比增长 218.15%，主要原因是滤波器和天线业务的持续向好发展及新客户新订单的持续落地，2022 年预计通讯设备产销量还是会实现较快增长。（2）就行业业务的整体规模来看，2021 年公司汽车及新能源汽车领域业务发展势头较好，该领域产品实现营业收入达 3.84 亿元，占公司营业收入的比重超 50%，同比增长 38.97%；且 2021 年公司新开发的汽车项目订单中，新能源汽车项目产品订单占比超 50%。

3、已看到公司收购广州信征的公告，但是对比框架协议，对赌约定有了改变，能简要解释下原因吗？

答：2021 年 11 月，公司与广州信征及其原股东签署了《收购框架协议》，在按照协议约定支付交易定金后，公司即刻安排审计机构、评估机构、律所对广州信征进行尽职调查工作。为尽可能减少并购风险，确认标的公司投资价值以及收购完成后的各方融合等，此次尽职调查工作花费了较长时间，于今年的 4 月中下旬才完成，此时标的公司 2021 年度业绩已确认，若仍将 2021 年的业绩纳入对赌期，意义不大。因此，为尽可能保障公司的权益、减少并购风险，公司将此次交易的对赌期间设定为 2022 年至 2024 年，并对此次交易的付款先决条件做了详细的约定。

4、贵公司 2022 年一季报中短期借款增幅较大，是否就是为了支付收购广州信征款项？

答：公司财务中心在综合考虑业务发展规划、经济环境等因

素后，制定了较为完善的资金管理计划，收购信征款项不是短期借款形成的主要原因。根据公司 2022 年一季报数据显示，目前公司的资产负债率保持在 35%左右，还是处于较为合理的水平，风险可控。

5、公司预计什么时候能够完成好广州信征的整合？

答：广州信征的产品与业务属于公司目前重点开拓的汽车与新能源汽车“智能座舱”业务范围，该项目投资的完成，将丰富公司的产品品类，双方在客户结构上大部分重叠，部分具有互补性。目前公司正在快速整合优质供应商资源、客户资源等，努力实现战略协同效应，争取尽快提升公司座椅类产品的市场份额，以便有效提升公司的市场影响力和整体价值，更好地回馈股东。另外，在收购广州信征前，公司汽车及新能源汽车产品主要应用于德系、美系及国产品牌车，而广州信征产品已应用到日系品牌车，因此，本次收购完成后，公司的客户资源整合效果将十分明显。

6、公司产品毛利率的影响因素是什么？2022 年预计保持在什么水平？

答：影响公司产品毛利率的主要原因是：（1）原材料价格的上涨；（2）公司产品种类和规格较多，不同种类和规格的产品毛利率差异较大，不同的产品结构组合导致公司毛利率水平产生一定波动。目前公司在承接新项目、新订单时将考虑现有主要原材料的价格水平对毛利的影响，同时通过技术改造、提高运营效率等方式降本增效，减少原材料价格波动所带来的影响，稳定与改善产品的毛利空间。

7、疫情对公司影响大吗？

答：目前疫情对公司日常生产经营的影响整体可控，公司及

下属子公司的生产经营情况正常。但是，由于各地区政府部门对进出物流车辆的严格管控，部分客户的收货和供应商供货时间周期有所延长，导致部分订单交付延后，公司运输成本也所有上涨；上海部分汽车主机厂产销量下降，可能会对我们这样的汽车零部件配套厂商的订单交付产生一定影响。

8、公司去年做的股权激励计划的考核指标是营业收入，当时制定指标数据时已经考虑到了收购广州信征所带来的营收增加影响吗？

答：公司制定 2021 年股票期权激励计划草案时，还尚未与广州信征签订相关协议，以及相关尽职的调查也未进行，因此，对该事项未纳入考虑范围，制定的考核指标没有考虑收购信征所带来的营收增加影响。

9、那公司股权激励计划考核指标制定的依据是什么？确保能完成吗？

答：公司每年新开发的项目订单的生命周期为 3-7 年不等，因此，公司可以根据新增订单及原在手订单情况合理预计未来的经营情况；公司管理层认为营业收入是衡量公司经营况况、市场占有率、预测公司未来业务拓展趋势的重要标志，因此，此次将营业收入作为考核指标，既彰显了公司对未来发展规模持续增长的信心，也有利于投资者更加直观地看到公司经营业务拓展趋势和未来的成长性；若将此次股权激励计划公司层面业绩考核目标所对应的 2022 年度、2023 年度、2024 年度营业收入绝对值与公司 2020 年度实现的营业收入进行对比的话，那么增长率已经分别达到 65.07%、114.55%、178.94%，公司对前述股权激励计划考核指标的完成度有非常大的信心。

	<p>10、客户回款情况如何？看对外披露的公告公司没有什么坏账。</p> <p>答：公司的客户主要为各行业的优秀龙头企业，具有较好的运营能力和声誉，信用状况良好。从过去几年应收账款回收的情况来看，公司大部分都是以银行汇款的方式收取到期货款，款项回收情况良好，未出现过大额坏账的情况。公司制定的应收账款会计处理和会计估计政策符合目前的情况，保持了相当的稳健性。公司业务部门和财务管理部门根据已建立的应收账款管理办法，定时动态跟踪，避免出现坏账损失。</p> <p>11、公司未来重点投入的方向是什么？未来业务的主要增长点是什么？</p> <p>答：公司的核心技术能力为精密金属结构件的开发、精密结构件小总成和精密模具开发，及相关生产工艺能力、设备自动化改造能力，在相关产品应用的汽车及新能源汽车、移动通讯、电子电气三大主营业务领域实现了持续稳定增长。在汽车及新能源汽车领域，围绕中外合资中高端品牌和国内自主品牌整车厂市场需求，加快提升自身主营产品的开发、制造能力，重点把握新能源汽车快速发展的机遇，围绕“车联网”、“自动驾驶”、“智能座舱”的核心需求，开发适用且具备轻量化特点的精密结构件产品，并重点开发座椅类产品、空气悬挂产品及新能源电池包产品项目，以实现较大的销量增长和市场份额增长；在移动通讯领域，重点开发集团客户，积极研究现有主要客户 5G 布局的发展战略目标，紧抓重点客户的市场需求，加快新项目承接和新品开发，实现射频结构件、通讯设备产品：如 4G/5G 用滤波器、基站天线等产品的一体化批量供应，提高市场的竞争能力，并努力成为 ODM 供应商。</p>
附件清单（如有）	无

日期	2022 年 5 月 24 日
----	-----------------